L'équipe Rhône-Alpes de l'export
et l'international devient plus simple

GUIDE

DES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL

Préfet de la Région Rhône-Alpes
Région Rhône-Alpes
CCIR Rhône-Alpes
erai entreprise rhône-alpes international
UBIFRANCE
coface
oséo

ÉDITO

Le 14 juin 2011, l'Etat, la Région Rhône-Alpes et la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Rhône-Alpes, avec ERAI et UBIFRANCE, ont signé la Charte de partenariat stratégique en Rhône-Alpes pour l'accompagnement à l'export des entreprises, en présence de Pierre LELLOUCHE, Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, chargé du commerce extérieur.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export a ainsi été créée avec pour objectif de simplifier et de faciliter l'approche des marchés étrangers aux entreprises rhônalpines par une offre formalisée et lisible de leurs produits et services export. En novembre 2011, 5 acteurs sont venus la renforcer : le Comité régional des CCEF, COFACE, OSEO, le MEDEF Rhône-Alpes et la CGPME Rhône-Alpes.

L'une des sept mesures adoptées par l'équipe Rhône-Alpes de l'export vise à faciliter l'accès aux financements internationaux pour les entreprises. Un groupe de travail coordonné par ERAI composé de l'Etat, la Région, la CCIR, Ubifrance, OSEO et COFACE, a été constitué en vue d'élaborer un plan d'action.

La réédition du guide des financements à l'international au printemps 2012 est la première réalisation du groupe de travail. Ce guide vise à présenter les principaux financements et appuis mis à disposition des entreprises de Rhône-Alpes pour leur développement à l'international et permettra d'identifier les bons interlocuteurs au bon moment.

Cet ouvrage, fruit d'un travail collaboratif, illustre la volonté des acteurs de l'international en Rhône-Alpes de travailler ensemble pour accompagner efficacement le développement des entreprises de la région.

Bonne lecture.

L'équipe Rhône-Alpes de l'export

GUIDE DE LECTURE

Pensé pour être un outil pratique et synthétique à destination des entreprises et des acteurs économiques, cet ouvrage comporte deux parties principales : des fiches présentant chaque financement export disponible et une section carnet d'adresse présentant les organismes et contacts associés. Les aides et les organismes sont présentés par ordre alphabétique dans chaque partie du guide.

L'une des originalités de ce guide est de proposer un sommaire «projet » permettant aux entreprises d'identifier le ou les financements disponibles selon l'état d'avancement de leur projet export (S'informer / Se former / Prospecter / Exporter / Recruter / S'implanter). Chaque étape est identifiée par un code couleur que l'on retrouve dans les fiches aides.

Au fil de ces pages, vous pourrez lire plusieurs témoignages d'entreprises ayant bénéficié de soutiens publics. Nous les remercions de leurs contributions.

Ce guide offre une première information sur les principales aides export pouvant être mobilisées, sous réserve de l'éligibilité de l'entreprise et du projet. Pour aller plus loin, contactez-nous grâce au carnet d'adresse. Pour savoir quel organisme contacter, se reporter à l'indication contenue dans chaque fiche d'aide.

Les différents types d'aides

Les aides export existent sous forme de prêts, de garanties, de subventions, de mesures fiscales. La nature du soutien présenté est indiquée sur chacune des fiches à côté du repère alphabétique.
Concernant la mention « soutien indirect », elle indique que l'aide concernée ne fait pas l'objet d'une demande de financement en propre par l'entreprise. L'entreprise peut bénéficier d'un appui (séminaire, formation, accompagnement par un consultant, mission collective, service de presse, hébergement professionnel à l'étranger, formule RH etc.) dont le tarif tient compte d'un soutien public.

PME

Une majorité des aides présentées dans ce guide cible en particulier les Petites et Moyennes Entreprises, voici la définition de cette catégorie :

- effectif 250 personnes maximum
- CA < 50 M€ ou total bilan < 43 M€
- capital détenu au max. à 25 % par une entreprise non PME.

Toutes les prestations de services en France et à l'étranger, publiques et privées, peuvent être éligibles aux dispositifs présentés dans ce guide.

Le programme Rhône-Alpes des missions collectives 2012

Outre ce guide des financements à l'international, L'équipe Rhône-Alpes de l'export vous propose des missions d'affaires à l'étranger. Le programme 2012 est disponible auprès des membres de l'équipe Rhône-Alpes de l'export.

SOMMAIRE

S'informer / se former

Conseil en Financements Européens et Internationaux - ERAI ____ 20
Programme Go Export - Chambre de Commerce et d'Industrie de Région, Chambres de Commerce et d'Industrie et Chambre des Métiers de l'Artisanat Rhône-Alpes ____ 46

Prospecter

Actions Collectives-Région Rhône-Alpes ____ 08
Aide à la faisabilité au Partenariat Technologique (APT) - OSEO ____ 09
Assurance Prospection - COFACE ____ 16
Assurance Prospection Premiers Pas (A3P) - COFACE ____ 18
Avance Prospection- COFACE ____ 19
Contrat de Développement International (CDI) - OSEO ____ 21
Contrat de Développement Participatif (CDP) - OSEO ____ 23
Gamme « Communication » - UBIFRANCE ____ 32
Garantie de Développement à l'International- OSEO ____ 33
Garantie des Engagements sur Marchés à l'Export - OSEO ____ 34
Label France – UBIFRANCE ____ 40
Plans de Développement International (PDI) des Clusters et des Pôles de Compétitivité -Région Rhône-Alpes ____ 41
Prêt Pour l'Export (PPE) - OSEO ____ 43
Programme France Export – UBIFRANCE ____ 44
Programme UBIFRANCE/QUEBEC - UBIFRANCE ____ 47
Promotion Collective à l'Etranger - Région Rhône-Alpes ____ 48

Exporter

Assurance Change Contrat – COFACE ____ 10
Assurance Change Négociation – COFACE ____ 11
Assurance-crédit – COFACE ____ 12
Assurance des Cautions Risque Exportateur - COFACE ____ 13
Assurance des Préfinancements Risque Exportateur - COFACE ____ 14
Assurance Prospection - COFACE ____ 16
Contrat de Développement International (CDI) - OSEO ____ 21
Contrat de Développement Participatif (CDP) - OSEO ____ 23
FASEP-Etudes - DGT/DIRECCTE ____ 27
FASEP-Formation professionnelle - DGT/DIRECCTE ____ 28
FASEP-Innovation Verte - DGT/DIRECCTE ____ 29

FASEP-RSE- DGT/DIRECCTE 30
Garantie de Développement à l'International - OSEO 33
Garantie des Engagements sur Marchés à l'Export - OSEO 34
Réserve Pays Emergents (RPE) - DGT/DIRECCTE 49

Recruter

Assurance Prospection - COFACE 16
Crédit d'Impôt pour Dépenses de Prospection Commerciale
Trésor public /DIRECCTE 24
Déduction Fiscale des Indemnités Versées aux V.I.E - Tresor public/DIRECCTE 25
Éxonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger
Trésor public /DIRECCTE 26
Idéclic International – Région Rhône-Alpes 37
Prêt Pour l'Export (PPE) - OSEO 46
Volontariat International en Entreprise (VIE) - UBIFRANCE 50

S'implanter

Assurance des Investissements à l'Etranger – COFACE 15
Assurance Prospection - COFACE 16
Contrat de Développement International (CDI) - OSEO 21
Contrat de Développement Participatif (CDP) - OSEO 23
Garantie de Développement à l'International – OSEO 33
Garantie de Projets à l'International - OSEO 35
Implantis® – ERAI 39

Carnet d'adresses

51

ACTIONS COLLECTIVES

RhôneAlpes Région

Objectif

Soutenir des actions collectives liées au développement international des entreprises Rhône-alpines :

- accès aux marchés publics internationaux **(ERAI)**
- accès aux marchés publics européens **(GREX et CCI)**
- programme d'accès des PME aux financements du 7ème PCRD **(OSEO)**
- programme d'accompagnement des entreprises sur des opérations de logistique internationale complexes **(GREX et CCI -Optilog)**.

Les portes d'entrées sur ces programmes sont les organismes cités.

Bénéficiaires

PME Rhône-alpines.

www.rhonealpes.fr

AIDE À LA FAISABILITÉ AU PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE (APT)

Objectif

Accompagner la préparation du partenariat et faciliter la participation des PME à des projets collaboratifs nationaux ou transnationaux.

Dépenses financées

Toutes les dépenses occasionnées en amont d'un partenariat, dans la phase de faisabilité du projet.

En interne : salaires, déplacements.

En externe : consultants spécialisés.

Les dépenses peuvent être occasionnées lors des étapes suivantes : étude de la faisabilité stratégique et des conditions de la réussite du partenariat, recherche de partenaires, préparation des réponses aux appels à projets et des accords juridiques de consortium.

Participation au financement sous forme de subvention (plafond de 50 000 €).

Montant éligible : jusqu'à 50% des dépenses retenues par OSEO.

Bénéficiaires

Entreprises, exceptionnellement organismes professionnels ou de recherche jusqu'à 2000 personnes.

Zones éligibles : Ensemble des pays, contractualisation de la relation au cas par cas.

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent directement à la délégation OSEO.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

ASSURANCE CHANGE CONTRAT

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la signature d'un contrat commercial en devise.

Garantie octroyée

Transactions d'un montant égal ou inférieur à 15 M€.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, de la durée nécessaire pour l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat (durée de validité) et de l'échéancier contractuel des paiements.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties : dollar US, Livre sterling, Franc suisse: au cas par cas.

Bénéficiaires

Entreprises françaises concluant un contrat d'exportation en devises (hors opérations de négoce international), sans concurrence avérée et n'ayant pas accès au marché à terme.

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de validité (6, 9 ou 12 mois ; 3 mois forfaitairement si le contrat est déjà conclu) et payable en totalité dès la fixation du cours garanti. Nous consulter.

www.coface.fr/assurance change

ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Neutraliser le risque de change lié à la remise d'une offre en devise à un acheteur étranger.

Garantie octroyée

Opérations en Dollar US : montants jusqu'à 120 M€ ; en Yen ou Livre sterling : montants jusqu'à 60 M€ et autres devises au cas par cas.

Cours à terme garanti : déterminé en fonction du cours au comptant de la devise au jour de la fixation du cours garanti, de la durée nécessaire pour la négociation et l'obtention de l'entrée en vigueur du contrat (3 à 24 mois au choix) et de l'échéancier contractuel prévisionnel de paiement.

Couverture de 100% de la perte de change constatée aux échéances de paiement par rapport au cours à terme garanti.

Devises garanties :
Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Couronne suédoise, Couronne norvégienne, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong.
Au cas par cas : Dollar australien, Rand sud-africain, Zloty polonais, Forint hongrois, Couronne tchèque.

Bénéficiaires

Entreprises françaises ayant une concurrence avérée sur des opérations d'exportation ponctuelles (hors opérations de négoce international).

Mode d'emploi

Prime en fonction de la devise garantie et de la durée de négociation : facturée dès la fixation du cours garanti et remboursable partiellement en cas d'échec des négociations et décote intégrée au cours garanti.

Possibilité de souscrire une version avec intéressement (Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong) avec un taux d'intéressement de 50% ou 70% qui doit être choisi dès la souscription de la garantie et exercé au plus tard à la conclusion du contrat commercial (taux appliqué à la différence entre le cours comptant initial et le cours comptant le jour de la révision).

www.coface.fr/assurance change

ASSURANCE CRÉDIT

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Garantir la réalisation et le paiement des contrats d'exportation durant leur exécution et/ou le non remboursement du crédit consenti à un acheteur.

Garantie octroyée

Couverture (conformément à la politique d'assurance-crédit en vigueur) selon les besoins de l'entreprise au titre du risque politique et/ou du risque commercial :

- garantie du risque de fabrication ou risque d'interruption du marché pendant son exécution
- garantie du risque de crédit ou risque de non-paiement de la créance
- garantie du risque d'appel abusif des cautions par un acheteur
- garantie du risque de destruction ou de non-réexportation du matériel de l'entreprise.

Garantie permettant également d'assortir les offres commerciales de montages financiers appropriés (crédit acheteur, crédit fournisseur, escomptes et cessions bancaires de crédits fournisseurs, financement de projet, financement structuré, crédit-bail, crédit documentaire confirmé, etc...), dans le cadre de schémas de garantie conjointe ou de réassurance en cas de réalisation en consortium ou en sous-traitance et avec des produits adaptés à la spécificité de certains domaines d'activité : garantie des biens immatériels, garantie des prestations de service, garantie des marchés de BTP, marchés financés par des bailleurs de fonds internationaux, etc...

Bénéficiaires

Entreprises françaises exportatrices et leurs banquiers dans le cadre d'exportations de biens d'équipement ou de services, présentant des durées d'exécution longue et/ou assorties de crédit de deux ans ou plus.

Mode d'emploi

Aucun frais de dossier (sauf pour opérations très spécifiques). Prime en fonction du risque couvert et de sa durée, de l'acheteur et du pays.

Quotité garantie : 95% dans la plupart des cas pouvant être portée à 100% pour les opérations des PME (CA inférieur ou égal à 75 M€).

Gestion rapide et simplifiée pour les opérations d'un montant inférieur à 1,5 M€.

www.coface.fr/
assurance-crédit publique

ASSURANCE DES CAUTIONS RISQUE EXPORTATEUR

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Faciliter l'émission d'engagements de caution dans le cadre de contrats export, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer, après l'appel de la caution par l'acheteur étranger quelle qu'en soit la cause, tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Emetteurs de cautions (banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne, compagnies d'assurance) pour les entreprises exportatrices.

Mode d'emploi

Toutes les cautions (sauf offset) en toutes devises liées à un contrat d'exportation, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur). Les cautions émises avant le dépôt de la demande sont éligibles si elles l'ont été dans les 4 mois de ce dépôt. Quotité garantie de 85% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque sur le montant des engagements de caution déclarés en vigueur à hauteur de la quotité garantie et selon le taux de commission retenu par l'émetteur pour chaque engagement à garantir.

L'exportateur dépose une demande d'encours à garantir pour une ou plusieurs opérations, pour laquelle COFACE accorde une enveloppe correspondant à l'encours maximal garanti, et désigne son (ses) partenaire(s) financier(s) qui signe(nt)une police cadre. Pour une exportation donnée, l'émetteur de la caution conjointement avec l'exportateur concerné dépose une demande en ligne auprès de COFACE.

www.coface.fr/
assurance-caution-risque-exportateur

ASSURANCE DES PRÉFINANCEMENTS RISQUE EXPORTATEUR

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Faciliter la mise en place de crédits de préfinancement en faveur des entreprises exportatrices françaises, en sécurisant la banque contre le risque de défaillance financière de l'exportateur.

Garantie octroyée

Impossibilité de recouvrer tout ou partie de la créance détenue sur l'exportateur en situation de carence ou d'insolvabilité judiciaire.

Bénéficiaires

Banques françaises et filiales ou succursales de banques étrangères, installées en France et/ou dans un pays de l'Union Européenne.

Mode d'emploi

Crédits de préfinancement en Euro permettant de pallier à l'insuffisance d'acomptes consentis dans le cadre de la réalisation d'opérations d'exportation y compris, à certaines conditions, de contrats de sous-traitance passés par un contractant principal français ou étranger, sur tous pays (sauf pays interdits même au comptant par la politique d'assurance-crédit en vigueur ainsi que les pays sous conditions pour lesquels il convient d'interroger COFACE) et les crédits de préfinancement mis en place au plus tôt 4 mois avant le dépôt de la demande de garantie.

Quotité garantie de 85% pour les entreprises dont le CA est inférieur ou égal à 150 M€ et 50% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 150 M€.

Prime payable par la banque sur le montant de chaque utilisation du crédit à hauteur de la quotité garantie et selon le taux de rémunération de la banque (hors coût de financement) minoré de 10%.

L'exportateur dépose une demande pour une ou plusieurs opérations de préfinancement et COFACE accorde une enveloppe correspondant au découvert maximal sur chacune des opérations. Pour une opération d'exportation donnée, la banque qui monte le crédit de préfinancement dépose auprès de COFACE une demande d'agrément.

www.coface.fr/assurance-préfinancement-risque-exportateur

ASSURANCE DES INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Favoriser les investissements français à l'étranger en les protégeant contre les risques politiques.

Garantie octroyée

Atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer les droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, empêchement de fonctionner) et non recouvrement (non paiement et /ou non transfert ses sommes dues à l'investisseur).

Cause(s) : Au choix : actes volontaires des autorités du pays étranger (nationalisation, expropriation ou mesures ayant un effet équivalent, moratoire général et modification de la législation locale relative aux investissements étrangers), violence politique (guerre, révolution ou émeute dans le pays étranger), non transfert (évènements politiques/économiques ou mesures législatives/administratives prises hors de France empêchant ou retardant le transfert).

Bénéficiaires

Toutes les sociétés de droit français réalisant un investissement durable (3 à 20 ans) à l'étranger dans une société nouvelle ou déjà existante et les banques françaises qui les accompagnent.

Mode d'emploi

Accord bilatéral de protection des investissements entre la France et le pays d'accueil.

Assiette de la garantie : apport en capital, prêt d'actionnaire, caution pour leur montant ; prêt (principal et intérêts dans la limite de 70% du principal) ; revenus réinvestis (100 % du montant initial) ou rapatriés (20% du montant initial).

Deux périodes successives de garantie : réalisation (libération des apports) et amortissement (après libération des apports).

Quotité garantie de 95%

Couverture irrévocable et à taux fixe sur toute la durée de la garantie, quelle que soit l'évolution du pays d'accueil mais résiliation possible de la garantie par l'assuré sans dédit.

Prime payée annuellement : assiette fonction de la période (réalisation ou amortissement), taux fonction du pays d'accueil, de la notation COFACE du projet d'investissement et des faits générateurs de sinistre couverts.

www.coface.fr/
assurance investissement

ASSURANCE PROSPECTION

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Accompagner les entreprises dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes sur le pays ou la zone géographique couverts. **Double intérêt : assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial et soutien de trésorerie.**

Dépenses financées

Toutes les dépenses de prospection non récurrentes dans le cadre d'un budget agréé par COFACE (cf. glossaire des dépenses téléchargeable sur internet).

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est égal ou inférieur à 500 M€.

Mode d'emploi

Contrat comportant deux périodes successives : la période de garantie de 1 à 4 ans au cours de laquelle l'entreprise effectue ses actions de prospection et perçoit à la fin de chaque exercice annuel une indemnité provisionnelle si les dépenses ne sont pas rentabilisées par les recettes (**allègement de la charge financière**) et la période d'amortissement égale à la durée de la période de garantie + 1 an au cours de laquelle l'entreprise rembourse tout ou partie des indemnités versées en fonction de ses recettes (**garantie contre le risque d'échec commercial**). Les recettes sont prises en compte à hauteur d'un taux d'amortissement (7% sur les ventes de produits, 14% sur les prestations de service et 30% sur les royalties, redevances ...)

Quotité garantie de 65% à 75%.

Prime annuelle de 2% portée à 4% en cas d'avance sur indemnité (entreprises avec un CA inférieur ou égal à 1,5 M€ et entreprises innovantes / autres entreprises consulter la fiche Avance prospection).

www.coface.fr/
assurance prospection

Après avoir vérifié que notre business model fonctionnait en France, en Belgique et en Italie, nous avons souhaité ouvrir d'autres pays Européens avec la volonté de devenir leader sur notre segment. Pour la prospection, nous nous sommes appuyés sur les équipes d'Erai et Ubifrance selon leur localisation. En 3 ans, nous avons ouvert l'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne... et nous sommes passés de 15% à 55% de CA à l'export.

Nous avons apprécié la compétence des personnes mises à notre disposition notamment par l'ERAI la confiance établie, nous les avons considérées comme faisant partie de notre équipe, elles nous représentent dans le pays et assurent également des missions commerciales de prospection et de suivi en parfaite autonomie.

Notre business model étant basé sur des investissements conséquents en communication TV et presse, nous avons fait appel à l'assurance prospection de la Coface pour limiter notre prise de risque, notamment sur l'Allemagne et bientôt sur l'Angleterre.

Solène Grivolat - Directeur Marketing et ventes Internationales

MILLET INNOVATION

Société :
Millet Innovation

Activité :
Développement, production et commercialisation d'interfaces de confort.

Siège social :
Loriol sur Drôme (26)

CA 2011 :
16,2 M€ dont 55% à l'export

Nombre d'employés :
64

Site WEB :
www. milletinnovation.com

ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS (A3P)

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Accompagner les TPE et PME dans leurs premières démarches de prospection des marchés étrangers, en prenant en charge une partie des frais engagés non amortis par un niveau suffisant de ventes à l'export.

Dépenses financées

Dépenses de prospection non récurrentes, sans agrément préalable :

- déplacements, frais de voyage, frais de séjours (forfait 300€ par jour et par personne) et salaires des salariés ou des représentants légaux (forfait 320€ par jour et par personne) ;
- frais de publicité et de démonstration y compris envoi d'échantillons ;
- frais et honoraires versés à des tiers au titre de conseil ou de gestion dans la limite de 10 000€ (études de marchés, conseils juridiques, interprétariat, traduction) ;
- site internet;
- participation à une manifestation commerciale acceptée par Coface (liste indicative www.coface.fr / garanties publiques) ;
- adaptation des produits aux normes et exigences des marchés prospectés ;
- frais fixes d'agents à l'étranger ;
- frais liés à la venue en France d'agents ou de clients étrangers.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (hors négoce international) ayant au minimum un bilan dont le CA est inférieur à 50 M€ et dont le CA à l'exportation est = ou < 200 000€ ou représente moins de 10% du CA global.

Mode d'emploi

Budget maximum garanti : 30 000€ / Quotité garantie : 65% / Taux d'amortissement : 10% Durée de la garantie : 3 ans / Prime de 4% des dépenses prises en compte.

2 périodes successives :

- versement de l'indemnité : l'entreprise en détermine le moment en adressant à Coface le relevé de dépenses afin de procéder à la liquidation de la garantie, quand elle le souhaite, dans les 12 mois après la prise d'effet du contrat de garantie. L'indemnité est versée dans les 15 jours.
- remboursement de l'indemnité : à l'issue du 3ème exercice fiscal (année n+2), calculé sur l'augmentation des chiffres d'affaires export annuels par rapport à celui de l'année n-1 ou à la moyenne des 2 ou 3 années n-1, n-2 et n-3.

Une entreprise peut demander trois A3P successives sur des années différentes. Au-delà l'entreprise peut bénéficier de l'assurance prospection « classique ».

www.coface.fr/ assurance prospection

AVANCE PROSPECTION

Garanties publiques gérées par coface

Objectif

Apporter un complément à l'assurance prospection afin de permettre aux entreprises de faire financer par leur banque, les dépenses couvertes dans le cadre d'un contrat d'assurance prospection.

Bénéficiaires

Entreprises françaises de tous secteurs d'activité (sauf négoce international) dont le CA est compris entre 1,5 M€ et 500 M€ et banques françaises ou filiales de banques étrangères, installées en France.

Mode d'emploi

Garantie portant sur un financement annuel, adossé au montant du budget garanti au titre de l'assurance prospection délivrée à l'entreprise. Son renouvellement est possible en cas de poursuite de la période de garantie du contrat d'assurance prospection.

Quotité garantie de 100% si le budget annuel garanti est inférieur ou égal à 100 000€et 80% au-delà de ce montant.

Prime payable par la banque (aucun surcoût pour l'entreprise).

La banque signataire d'une convention de partenariat avec COFACE ainsi que d'une police cadre peut, soit déposer une demande de garantie assurance prospection en ligne au nom et pour le compte de l'entreprise, soit adresser par télécopie dans les 20 jours du dépôt de la demande d'assurance prospection de l'entreprise, une demande d'agrément de financement assurance prospection.

www.coface.fr/
assurance prospection

CONSEIL EN FINANCEMENTS EUROPÉENS ET INTERNATIONAUX

Objectif

AIDES EXPORT

Identifier rapidement les aides et subventions export disponibles

Nous vous aidons à obtenir des financements pour vos projets internationaux : actions de prospection export, implantation à l'étranger, recrutement de personnel...

MARCHÉS PUBLICS INTERNATIONAUX

Prospecter les pays émergents et en développement.

Nous vous apportons notre expertise : veille personnalisée, assistance au référencement, accompagnement à la réponse, formations, mise en relation avec les bailleurs de fonds, acheteurs publics et partenaires.

FINANCEMENTS EUROPÉENS

Accéder aux financements européens.
Une équipe dédiée vous oriente sur les aides européennes selon vos besoins, vous apporte une assistance au montage de projet et recherche vos partenaires en Europe.

Pour vous accompagner sur ces trois volets, une équipe de 6 personnes est à votre service en Rhône-Alpes et à Bruxelles.

Bénéficiaires

Entreprises de tous secteurs et toutes tailles ayant des projets de développement à l'international quelle que soit la zone.

Plus de 450 entreprises sont accompagnées chaque année.

Mode d'emploi

Information auprès d'ERAI Financements.

www.erai.org/ Financements

CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (CDI)

Objectif

Financer les programmes d'investissements liés au développement de l'activité à l'exportation, à l'implantation de filiales ou à des opérations de croissance externe à l'étranger.

Dépenses financées

- investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation aux foires et salons, recrutement et formation de l'équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels, V.I.E, frais de voyage etc...
- investissements à faible valeur de gage : matériels spécifiques, moules, etc...
- acquisition minoritaire ou majoritaire de titres de Sociétés à l'étranger (croissance externe)
- augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement : la restructuration de trésorerie est exclue.

Caractéristiques du produit

- prêt sur 6 ans avec différé d'amortissement du capital de 12 mois,
- montant compris entre 40 000 et 300 000 €,
- aucune garantie requise sur les actifs de l'entreprise ni de caution personnelle du dirigeant,
- ce prêt s'accompagne obligatoirement d'un concours bancaire de même montant qui peut être garanti à 60 % par le Fonds de Garantie International d'OSEO si l'entreprise est une PME au sens européen.

Bénéficiaires

Entreprises de droit français de + 3 ans, répondant à la définition Européenne de la PME (définition p. 5).
Zone éligible : tous pays.

Mode d'emploi

Contacter la délégation OSEO.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

Notre développement à l'international a commencé avec UBIFRANCE et notamment le déploiement d'un réseau de VSNE (V.I.E aujourd'hui).

Ceci nous a permis d'asseoir des représentations dans des pays où nous n'étions pas présents, notamment l'Asie et les Etats-Unis, et d'être aussi présents sur des salons exports avec UBIFRANCE.

Dans le même temps, nous avons également travaillé avec la Coface pour nous aider à nous installer sur de nouveaux marchés. Des missions ponctuelles ont aussi été confiées à ERAI. Cela a été notamment le cas aux Etats-Unis avec pour objectif un développement dans des secteurs géographiques hors pétrole.

Par la suite, nous avons fait appel à OSEO pour le développement de 2 unités de production (filiale à 100%) sur les Etats Unis avec la mise en place d'un contrat de développement participatif et d'une garantie de projet à l'international – ex FASEP Garantie).

Hervé MAYBON – Président

TECHNOGENIA

Société :
Technogenia

Activité :
Réalisation de protections anti-usure sur des pièces métalliques

Siège social :
SAINT JORIOZ (74)

CA 2011 :
12 M€ dont 82 % à l'export

Nombre d'employés :
25

filiales :
1 filiale en Grande Bretagne
2 filiales aux USA (Texas et Oklahoma)

CONTRAT DE DÉVELOPPEMENT PARTICIPATIF (CDP)

Objectif

Financer les programmes d'investissements liés au développement de l'activité à l'exportation, à l'implantation de filiales ou à des opérations de croissance externe à l'étranger.

Bénéficiaires

Entreprises de droit français de + 3 ans répondant à la définition de la PME européenne (définition p.5) ou de l'ETI, à savoir :

- effectif : 5 000 personnes maxi
- CA consolidé <1,5 millards €
- capital détenu au maxi à 50 % (droits vote) par une non ETI.

Zone éligible : tous pays.

Dépenses financées

- investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation aux foires et salons, recrutement et formation de l'équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels, V.I.E, frais de voyage etc...
- investissements à faible valeur de gage : matériels spécifiques, moules etc...
- acquisition minoritaire ou majoritaire de titres de sociétés à l'étranger (croissance externe)
- augmentation du besoin en fonds de roulement générée par le projet de développement : la restructuration de trésorerie est exclue.

Caractéristiques du produit

- prêt sur 7 ans avec différé d'amortissement du capital de 24 mois.
- montant compris entre 300 000 et 3 M€ (encours maximum 5M€ par entreprise). Aucune garantie requise sur les actifs de l'entreprise, ni de caution personnelle du dirigeant.

Ce prêt s'accompagne obligatoirement :

- soit d'un concours bancaire égal au double du CDP,
- soit d'un apport en fonds propres de montant identique au CDP.

Mode d'emploi

Contacter la Délégation OSEO.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

CRÉDIT D'IMPOT POUR DEPENSES DE PROSPECTION COMMERCIALE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Objectif

Inciter les PME à prospecter les marchés extérieurs et à recruter du personnel dédié à l'export.

Dépenses financées

50 % de certaines dépenses de prospection réalisées dans les 24 mois qui suivent le recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou d'un VIE (plafond de 40 000€ pour une PME ou 80 000€ pour les associations et GIE)

- indemnités mensuelles et prestations versées au V.I.E,
- frais et indemnités de déplacement et d'hébergement,
- dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients,
- dépenses de participation à des salons et foires-expositions,
- dépenses de publicité et de communication,
- dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

Bénéficiaires

- PME dont le capital est libéré et détenu à 75% au moins par des personnes physiques ou une société répondant aux mêmes critères
- associations soumises à l'impôt sur les sociétés et GIE, qui ont pour membres des PME
- sociétés des professions libérales ou sociétés de participations financières de professions libérales

Mode d'emploi

Déclaration 2079-P-SD à joindre à la déclaration d'impôt sur les sociétés.

Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une seule fois.

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

DÉDUCTION FISCALE DES INDEMNITÉS VERSÉES AUX VIE

Objectif

Encourager le recours à un V.I.E.

Dépenses financées

Possibilité pour une entreprise de déduire de son résultat courant avant impôt les sommes correspondant aux indemnités versées aux V.I.E placés auprès d'une filiale ou d'une succursale située à l'étranger. Seules l'indemnité de base et l'indemnité forfaitaire perçues par le V.I.E peuvent être déduites.

Bénéficiaires

Entreprises recrutant des VIE pour leurs filiales ou succursales à l'étranger.

Mode d'emploi

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

ÉXONERATION DE L'IMPÔT SUR LE REVENU À PARTIR DE 120 JOURS À L'ÉTRANGER

Objectif

Inciter les salariés à la mobilité pour prospecter à l'étranger.

Dépenses financées

Exonération d'impôt sur la part de salaire correspondant au temps passé à l'étranger.

Bénéficiaires

Personnes fiscalement domiciliées en France, salariées d'un employeur établi en France, justifiant d'une activité à l'étranger d'une durée supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs afin de développer l'activité d'exportation de l'entreprise.

Mode d'emploi

L'employeur mentionne sur la déclaration annuelle des salaires, le montant des salaires soumis à l'impôt sur le revenu et le montant de ceux qui en sont exonérés. Informations auprès de la DIRECCTE.

www.impot.gouv.fr

FASEP-ÉTUDES (FONDS D'ETUDES ET D'AIDE AU SECTEUR PRIVÉ)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Objectif

Accompagner sous forme de dons, dans des pays émergents, la préparation de projets d'infrastructures prioritaires de développement dont la réalisation fera appel à l'expertise et au savoir-faire des entreprises françaises (équipementiers, ingénierie, exploitants).

Dépenses financées

Etudes de faisabilité ou assistance technique pour des projets d'infrastructures ou des secteurs d'investissement prioritaires dans la stratégie de développement des pouvoirs publics locaux, en particulier dans leur dimension « développement durable » : transports de masse, environnement, énergie, santé, télécommunications, agro-industrie et irrigation. Les prestations intellectuelles réalisées par des experts français (ingénieries, bureaux d'études...) doivent représenter au moins 85% du don.

Bénéficiaires

Entités publiques (gouvernement central, provincial, municipalité, agence technique...) de pays en développement et en transition au potentiel de marché élevé (environ 100 pays éligibles).

Mode d'emploi

Demandes instruites par la DGTrésor puis examinées par un comité interministériel.

Contacter le plus en amont possible les responsables sectoriels du bureau Aide-projet (DGTrésor) et les Services Economiques des pays concernés. Le financement pour la réalisation du projet doit être identifié.

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

FASEP-FORMATION PROFESSIONNELLE

Objectif

Accompagner les pays partenaires dans la préparation de leurs actions de formation professionnelle.

Dépenses financées

Don pour des prestations préparatoires à des actions de formation professionnelle réalisées par des experts français, en partenariat avec des entreprises françaises du secteur. Un cofinancement est systématiquement recherché (entreprises, autorités local).

Bénéficiaires

Entités publiques de pays en développement et en transition au potentiel de marché élevé (environ 100 pays éligibles).

Mode d'emploi

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

FASEP-INNOVATION VERTE

Objectif

Démontrer aux décideurs locaux l'adéquation de la technologie française pour répondre à leurs besoins prioritaires de développement et les aider sous forme de dons.

Dépenses financées

Projets pilotes (démonstrateurs) de technologies vertes et innovantes pour des constructions d'infrastructures dans des secteurs liés au développement durable et à l'environnement. Le FASEP Innovation Verte prend en charge aussi bien les prestations intellectuelles qu'une partie du matériel de démonstration. Un cofinancement est généralement recherché avec le prestataire français et le bénéficiaire local.

Bénéficiaires

Entités publiques de pays en développement et en transition au potentiel de marché élevé.

Mode d'emploi

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

FASEP-RSE (RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES)

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Objectif

Aider, sous forme de dons, les pays partenaires à réaliser leurs projets de développement (infrastructures) avec des exigences sociales et environnementales conformes aux standards internationaux.

Dépenses financées

Prestations de services, réalisées par des experts français, visant à évaluer la qualité des projets en matière de RSE, en amont des appels d'offres, pour aider la maîtrise d'ouvrage locale à spécifier des exigences fortes de RSE, ou en aval, pour évaluer les qualités RSE des offres remises.

Bénéficiaires

Entités publiques de pays en développement au potentiel de marché élevé.

Mode d'emploi

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

Dans le cadre du renforcement de la présence à l'export, une action de prospection vise le Canada en 2008.

ERAI Canada a accompagné l'entreprise pour valider son potentiel de développement sur ce marché. Plusieurs missions seront nécessaires pour sélectionner le bon partenaire. Celles-ci sont soutenues par UBIFRANCE Québec (aide cogérée par le Ministère du développement économique de l'innovation et de l'exportation (MDEIE) du Québec, qui vise à apporter un appui aux entreprises françaises et québécoises ayant un projet de partenariat industriel).

Nous avons signé un accord avec Paul Carbonneau & Fils de Bromont qui fabrique des vannes. Depuis, nous avons obtenu six marchés et nous avons d'autres affaires en perspective nous permettant d'acquérir de solides références sur ce marché nord-américain.

Nous mettons le cap sur le marché Turc avec la mise en place courant 2012 d'une représentation commerciale soutenue partiellement par une assurance prospection COFACE préparée avec l'appui d'ERAI financements.

Xavier Decomble – Directeur Général

feugier environnement

Société : Feugier Environnement	Siège social : Sault Brenaz (01)
Création : 1821	CA 2011 : 2,1M€ dont 25% export
Groupe : METALP	Nombre d'employés : 11
	Site WEB : www.feugier-environnement.fr

GAMME « COMMUNICATION »

UBIFRANCE

Objectif

Outils de relations presse, de promotion commerciale et d'e-business pour gagner en visibilité / notoriété et atteindre les décideurs étrangers.

Dépenses financées / actions soutenues

- communiqué de presse,
- dossier de presse,
- conférence de presse,
- invitation de journalistes en france / Organisation de RDV avec des journalistes sur salons professionnels / Petits déjeuners de presse,
- opérations Networking
- conseil média,
- kit de présentation export,
- catalogue de promotion,
- vitrine commerciale sur le site ubifrance.com : portail officiel des exportateurs français à l'étranger.

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises

Mode d'emploi

Prestations très efficaces si le pays (ou la zone de diffusion) est bien ciblé, que le message est clair et pertinent et si l'entreprise se donne les moyens de suivre efficacement les éventuelles retombées.

Point de contact référent selon le secteur d'activité de l'entreprise :

Agrotech (agroalimentaire) :
agroalimentaire@ubifrance.fr

Mode-Habitat-Santé :
pascale.fleury@ubifrance.fr

Nouvelles Technologies-Innovation-Services :
veronique.marfaing@ubifrance.fr

Infrastructures-Transports-Industries :
elisabeth.calas@ubifrance.fr

Tarif sur devis.

www.ubifrance.fr

GARANTIE DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Objectif

Limiter le risque des banques dans les crédits destinés à financer les investissements de développement à l'international.

Bénéficiaires

PME/PMI répondant à la définition Européenne de la PME (définition p.5).
Zone éligible : tous pays.

Garantie octroyée

Types d'engagements garantis par OSEO :

1) Prêt ou Crédit-Bail octroyé par une banque française à moyen ou long terme (> 24 mois) destinés à financer :

- le développement en France de la capacité export (investissement matériels, immobiliers, incorporels etc) des entreprises,
- tous les investissements en France d'une entreprise réalisant + de 33 % de son CA à l'export,
- les investissements matériels, immobiliers, immatériels et croissance des besoins en fonds de roulement de la filiale étrangère,
- la prise de participation minoritaire ou majoritaire dans des entreprises étrangères.

2) Caution apportée par une banque française au profit d'une banque étrangère accordant un prêt d'investissement (>24 mois) à la filiale étrangère d'une entreprise française.

Caractéristiques du produit

OSEO couvre 60 % du risque du crédit (ou de la caution) accordé par la banque.
Durée de la garantie : selon durée de l'engagement bancaire.
Bénéficiaire de la garantie : Banque.
Commission : 0,80 % l'an du capital restant dû du prêt, payable en une seule fois.

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent prioritairement à leur banque qui saisit la délégation OSEO. Un accès direct à OSEO est également possible.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

GARANTIE DES ENGAGEMENTS SUR MARCHÉS À L'EXPORT

Objectif

Limiter le risque des banques dans l'émission d'engagement par signatures (cautions....) sur les marchés export.

Bénéficiaires

PME/PMI de droit français répondant à la définition Européenne de la PME (définition p. 5).
Zone éligible : tous pays.

Garantie octroyée

Types d'engagements garantis par OSEO : Toutes cautions sur marchés à l'exportation notamment caution de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin, de retenue de garantie, garantie à première demande , garantie d'achèvement, mais aussi :

- crédits documentaires import (des entreprises qui ajoutent une valeur de conception ou de transformation appréciable),
- lettre de crédit stand-by,
- crédits bancaires de préfinancement de 24 mois maximum de commandes à l'exportation (commandes unitaires ou ligne de préfinancement),
- crédits bancaires de financement des dépenses de prospection,
- caution délivrée par une banque française à une banque étrangère accordant à la filiale d'une entreprise française des crédits à court terme (< 24 mois).

Caractéristiques du produit

Quotité de garantie 60 % (quotité pouvant être portée à 80 % dans certains cas).
Durée de la garantie : selon durée de l'engagement bancaire.
Bénéficiaire de la garantie : Banque.
Commission : de 0,35 % à 0,86 % l'an sur autorisation, selon la nature de l'opération (ligne annuelle ou engagement ponctuel).

Mode d'emploi

Les entreprises s'adressent prioritairement à leur banque qui saisit la délégation OSEO. Un accès direct à OSEO est également possible.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

GARANTIE DE PROJETS À L'INTERNATIONAL

Objectif

Limiter le risque d'échec économique pris par les entreprises françaises qui investissent en fonds propres dans des filiales à l'étranger, détenues majoritairement.

Bénéficiaires

- entreprises immatriculées en France, détenues majoritairement par un actionnariat Français et/ou Européen, et dont le chiffre d'affaires annuel est < 460 millions d'€
- SCR ou FCPR qui détiennent une participation dans la filiale étrangère d'une entreprise Française éligible au dispositif.

Garantie octroyée

Types d'engagements couverts :
Apports en fonds propres (action, obligation convertible), comptes courants (bloqués 3 ans), prêt participatif, dans une filiale à caractère industriel ou commercial détenue majoritairement (sauf dérogation OSEO selon la législation du pays d'accueil).

4 modes opératoires possibles :

- création de filiale ex nihilo,
- renforcement d'une filiale existante,
- passage d'une position minoritaire à majoritaire dans la détention du capital,
- croissance externe (acquisition d'une société cible à l'étranger).

Les apports de fonds propres en nature ne sont pas éligibles au dispositif sauf achat de matériels neufs.

Zone éligible : Tous pays sauf Espace Economique Européen (27 pays de l'Union + Norvège, Islande, Liechtenstein) et la Suisse.

Caractéristiques du produit

Quotité de garantie : 50 % de l'apport en fonds propres.
Bénéficiaire de la garantie : maison mère Française avec délégation possible de la garantie à une banque.
Durée de la garantie : de 3 à 7 ans, à arbitrer à la mise en place.
Commission : 0,50 % l'an du montant de l'opération.

Mode d'emploi

Contacter directement la Délégation OSEO.

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

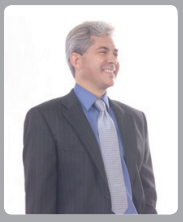
Nous avons débuté à l'international en 1996 avec les Missions Economiques d'UBIFRANCE (Norvège, Finlande, Scandinavie, Japon). De 1997 à 2005, nous avons concentré l'effort sur l'Europe, avec l'assurance prospection Coface. Puis, grâce à une innovation financée avec OSEO, nous avons pu commencer l'export indirect pour l'aéronautique (aujourd'hui 20% du CA), notamment avec SNECMA.

En 2004, nous nous sommes lancés en Chine, avec la Coface et ERAI qui hébergeait notre commercial. Au bout de 3 ans, nous avions une agence à Shanghai, avec 3 personnes. La Chine nous apporte aujourd'hui, à la Ricamarie, 2,5 M€ de contrats sur les turbines et le nucléaire. Nous allons bientôt créer une JV pour décrocher des clients purement chinois. Notre objectif : produire sur place le bas et moyenne gamme, concentrer en France le haut de gamme, l'innovation et la valeur ajoutée.

L'international, surtout l'aéronautique et la Chine, nous a permis de résister à la crise. Pour nos salons, UBIFRANCE nous appuie, ainsi que la Région Rhône-Alpes qui va nous aider à financer un nouveau cadre export. Nous lançons l'Allemagne, avec Coface et un commercial à temps complet, le potentiel étant pour nous 2,5 fois supérieur à celui de la France.

Nous abordons aussi l'Inde avec ERAI, qui héberge notre commercial à Bangalore. Et nous avons commencé à identifier des partenaires au Brésil.

Jean-Jacques LAURENT – Président du Directoire



ANDRÉ LAURENT
NOTRE envie de partager VOTRE enjeu

Société :
André Laurent SAS

Activité :
Conception fabrication visserie boulonnerie

Siège social :
La Ricamarie (42)

CA 2011 :
14,8 M€ dont 33 % à l'export

Nombre d'employés :
130 salariés (5 ingénieurs, 15 techniciens)

Site WEB :
www.andre-laurent.fr

IDECLIC INTERNATIONAL

RhôneAlpes Région

Objectif

Soutenir les entreprises engagées dans un processus d'internationalisation par le recrutement d'un cadre ou l'appel à un cabinet conseil.

Dépenses financées

Subvention portant sur :

- le salaire d'un cadre export pendant un an,
- les frais d'étude et de conseil export.

Prise en charge de 50% des frais éligibles dans la limite de 30 000€.

Bénéficiaires

PME dans le secteur de l'industrie et des services à l'industrie.
L'entreprise doit :

- être implantée en Rhône-Alpes,
- avoir une assurance prospection COFACE en cours,
- mettre en œuvre un projet export supérieur ou égal à 100 000€ HT,
- avoir participé à une action GO EXPORT mise en place dans le cadre du Plan PME ou d'un cluster/Pôle de compétitivité (voir la fiche programme GO EXPORT ou PDI).

Mode d'emploi

Transmettre le dossier à la Région ou à la COFACE.

Le projet doit être porteur d'un enjeu stratégique fort et marquer pour l'entreprise une évolution importante en matière d'action à l'international.

NB : L'aide ne peut pas dépasser le montant des fonds propres au moment de la demande.

La durée du projet doit être de 2 ans maximum.

www.rhone-alpes.fr

Le choix de l'Allemagne s'est imposé car c'est un marché au moins deux fois plus important que le marché français. Les clients allemands sont très techniques et permettent d'obtenir des références reconnues dans le monde entier..

Il nous a fallu rapidement créer une structure et recruter pour l'aborder. ERAI financements nous a proposé de faire le point sur les soutiens existants et nous a indiqué les différents dispositifs (OSEO, COFACE, Région Rhône-Alpes...). Nous avons pu être informés des opportunités de complémentarité entre ces aides et les limites en matière de cumul car cela n'est pas évident quand on lit les prospectus.

Les sommes sont réellement significatives au regard des montants dépensés. Idéclic Stratégie volet international et innovation, soutien accordé par la Région Rhône-Alpes, nous a permis d'obtenir une aide importante pour le recrutement d'un cadre export (la moitié du salaire la 1ere année) et pour le recrutement de nouvelles compétences techniques de haut niveau ayant une fonction associée à notre démarche internationale.

L'assurance prospection de la COFACE nous a soutenu au maximum de ses possibilités sur l'UE soit un budget garanti de 150 000€ pendant 3 ans pour les dépenses liées à la prospection commerciale.

Jean-Paul KOVALEVSKY - PDG du Groupe Vibratec

VibraTec

Vibratec

Activité :

Prestations de service dans les domaines de l'acoustique et de la vibration

(1) Plus de 20% du CA réinvesti en R&D

Ecully (69)

CA 2011 :

9,2 M€ dont 20% à l'export

Nombre d'employés :

98 salariés (9 docteurs, 67 ingénieurs, 22 techniciens)

Site WEB :

www.vibratec.fr

Implantis®

Objectif

Pépinières de filiales à l'export permettant aux entreprises rhônalpines de disposer d'une adresse à l'étranger, de leur propre force de vente locale et, à terme, de s'implanter dans le pays de façon pérenne.

Dépenses financées

Implantis® léger : un véritable outil marketing pour afficher la présence de l'entreprise via une adresse postale locale et/ou une ligne téléphonique dédiée à l'entreprise.

Implantis® Junior : hébergement et encadrement par les équipes ERAI d'un jeune professionnel, souvent un Volontaire International en Entreprise (V.I.E) ou un stagiaire, pour garantir le respect des objectifs de l'entreprise. Cette première forme possible de cellule commerciale à l'étranger permet à l'entreprise de consolider des projets de filiales.

Implantis® Senior : dans un objectif de développement commercial d'une filiale, hébergement de la filiale et coaching de la force commerciale par les équipes ERAI.

Bénéficiaires

Entreprises rhônalpines de toutes tailles et de tous secteurs.

Chaque année plus de 220 entreprises rhônalpines choisissent implantis® pour se développer à l'export.

Mode d'emploi

Mises en place depuis plus de 15 ans par ERAI au sein de ses implantations à l'étranger, ces « plates-formes commerciales export » permettent aux entreprises de faire bénéficier leurs commerciaux d'une expérience professionnelle et culturelle unique. Elles facilitent leur intégration et favorisent le développement de leur réseau économique et de leur chiffre d'affaires export.

Contacter ERAI

www.erai.org/nos implantations

LABEL FRANCE

Objectif

Permettre à un opérateur d'organiser des actions collectives (salons, rencontres acheteurs, présentations de produits, missions découvertes) pour accompagner un plus grand nombre d'entreprises françaises à l'international en abaissant leurs coûts de participation.

Les actions labellisées viennent en complément de la programmation d'UBIFRANCE, également subventionnée par l'Etat, qui constitue le «Programme France export».

Dépenses financées

Subvention : 2 critères

- 35% max de la somme des dépenses opérationnelles du projet (hors frais de fonctionnement de l'opérateur, hors frais de voyage et de séjour des entreprises participantes),
- 35% max du coût par entreprise.

Bénéficiaires

Tout organisme établi au sein de l'UE.
Indirectement toutes les PME/TPE.

Mode d'emploi

Dépôt du dossier par l'opérateur sur www.ubifrance.fr/prestations/aides-a-l-export/labellisation.html au plus tard 6,5 mois avant la date de l'opération + envoi postal à UBIFRANCE comportant les statuts de l'entreprise et le dernier bilan ou le compte de résultats.

Le recrutement des entreprises devra être effectué sur un périmètre d'au moins trois régions et comprenant un minimum de 30% de participants extérieurs à la région principale.

Critère pays important : voir liste sur le même lien que ci-dessus.

Permet de diminuer les coûts de représentation des entreprises sur les opérations collectives.

Toute opération labellisée est inscrite au programme France lequel fédère l'ensemble des actions des partenaires publics et privés du Commerce Extérieur, soutenues par le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

Agenda consolidé sur www.programme-france-export.fr

PLANS DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (PDI) des clusters et des pôles de compétitivité

RhôneAlpes Région

Objectif

Programme d'action spécifique visant à soutenir le développement international des entreprises membres de certains Clusters Rhône-Alpes ou Pôles de Compétitivité.
Un volet financement européens et internationaux déployé dans chaque PDI est piloté par ERAI qui par ailleurs met en œuvre certaines actions des PDI pour les entreprises, les clusters et les pôles de compétitivité.
NB : Pour renforcer leur compétitivité, la démarche Clusters Rhône-Alpes met en réseau des entreprises et des acteurs de l'excellence d'un même secteur d'activité.Le label « pôle de compétitivité » est attribué par décision du Comité Interministériel d'Aménagement et de Compétitivité des Territoires (CIACT).

Dépenses financées

- salons à l'étranger,
- mission collectives à l'étranger,
- formation,
- action collective internationale.

Bénéficiaires

Entreprises et PME membres de l'un des Clusters Rhône-Alpes ou de l'un des Pôles de compétitivité suivants (liste actualisée en janvier 2012) :

- Aérospace Cluster : aéronautique et spatial
- Rhône-Alpes Automotive Cluster (véhicules roulants) et le pôle de compétitivité Lyon Urban Truck & Bus : véhicules industriels et transports
- Organics cluster in Rhône-Alpes : produits biologiques
- Eco-Energies : énergies renouvelables
- Edit : édition de logiciels
- Imaginove : industries de l'image
- Cim et Sporaltec : industries de la montagne et filière du sport
- I-Care : technologies de la santé
- Lumière : industrie de l'éclairage
- Lyon Biopôle : vaccin et diagnostic
- Plastipolis: matières plastiques, injection, composites et outillage
- Techtera : textiles techniques
- Viaméca : mécanique
- Axelera : chimie et sciences de l'environnement

Mode d'emploi

Des entreprises non membres peuvent éventuellement participer aux actions inscrites dans les PDI.

Prendre contact avec la Région Rhône-Alpes ou ERAI.

www.rhonealpes.fr

Notre société a été créée il y a douze ans et nous conservons une part importante de R&D tout en réalisant un chiffre d'affaires en France et à l'étranger. Nous sommes présents à l'export avec des distributeurs en Amérique du Nord et en Europe identifiés dans le cadre de missions à l'étranger.

En Espagne, nous avons participé il y a plusieurs années à une mission collective avec le pôle Axelera, ERAI et la Région Rhône-Alpes suite à laquelle nous avons trouvé le bon partenaire. Axelera a été un accélérateur de rencontres et de développement. Le pôle nous a notamment mis en relation avec d'autres adhérents et grands donneurs d'ordres qui nous ont introduits auprès de leurs contacts dans plusieurs pays comme en Algérie, avec des résultats à la clé. Axelera nous a aussi donné l'opportunité de rejoindre le projet collaboratif Legiosecure, dernière phase de développement de nos produits.

Nous avons également été exposants sur le stand collectif du pôle à l'occasion du salon Pollutech à Lyon avec le bénéfice d'être plus visibles auprès des visiteurs étrangers. Nous avons mobilisé plusieurs aides export pour soutenir la prospection et le recrutement d'un responsable export.

Sans ces aides nous n'aurions pas pu être si présents sur le terrain. Je trouve qu'en Rhône-Alpes les entreprises ont la chance de pouvoir faire appel à des acteurs qui connaissent bien les aides et qui jouent le jeu de la mise en relation entre OSEO, COFACE...

Charles Dubost – Dirigeant

Société :
Thetis Environnement

Siège social :
Charvieu-Chavagneux (38)

Activité :
Fabricant de générateurs de dioxyde de chlore

CA 2011 :
600 000 € dont 30% export

(1) 50% du CA réinvesti en R&D
(2) Membre du Pôle de compétitivité Axelera

PRÊT POUR L'EXPORT (P.P.E.)

oséo en partenariat avec UBIFRANCE

Objectif

Financer les dépenses liées à la prospection des marchés à l'export ou à l'implantation à l'étranger (bureau, filiale).

Bénéficiaires

Prioritairement entreprises primo-exportatrices, mais pas uniquement.
Entreprises innovantes ou non.
PME/PMI de droit français répondant à la définition européenne de la PME (définition p. 5).

Dépenses financées

- investissements immatériels : frais d'adaptation des produits et services aux marchés extérieurs, coûts de mise aux normes, dépenses de prospection, participation foires et salons, recrutement/formation équipe commerciale export, dépenses de communication, frais d'échantillonnage, frais de transferts de matériels, VIE, frais de voyage etc...
- investissements à faible valeur de gage (prototypes, matériel informatique, etc...),
- augmentation des besoins en fond de roulement générés par le projet de développement.

La restructuration de trésorerie est exclue.

Caractéristiques du produit

Montant : 20 000 à 80 000 € (entreprises < 3 ans).

Montant : 20 000 à 150 000 € (entreprises > 3 ans).

Durée : 6 ans avec différé d'amortissement en capital de 12 mois.

Aucune garantie requise sur les actifs de l'entreprise, ni de caution personnelle du dirigeant.

Zone éligible : tous pays.

Pour les entreprises en création, justification d'un début d'activité (factures) représentant au moins 10 % du chiffre d'affaires H.T. prévisionnel de l'année 1, validé par OSEO.

Mode d'emploi

Contacter la délégation OSEO ou UBIFRANCE.
Demande en ligne également possible sur :

www.oseo.fr, cartographie des délégations avec coordonnées.

www.ubifrance.fr

PROGRAMME FRANCE EXPORT

Objectif

Agenda de référence de l'exportateur qui consolide 1 000 manifestations collectives à l'étranger par an, sélectionnées pour leur efficacité commerciale : pavillons France sur salons professionnels, rencontres B to B, présentations de produits...

Il rassemble l'ensemble des opérations subventionnées par les pouvoirs publics, en phase avec les priorités de marché et de l'offre française, et pilotées par les principaux partenaires de l'Equipe de France de l'Export : UBIFRANCE, CCI en France et à l'étranger, ADEPTA, SOPEXA et les opérateurs bénéficiant du label France.

Dépenses financées

Allocation dynamique de la subvention :
- modulée en fonction des zones géographiques afin de favoriser le grand export,
- concentrée sur les 3 premières participations à un salon pour ancrer à l'export les sociétés participantes et permettre l'accès à de nouveaux exposants.

Bénéficiaires

PME Françaises

Mode d'emploi

Pas d'aide directe à l'entreprise
Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.

Un site unique :

www.programme-france-export.fr

Désireux de développer nos activités à l'international, nous avons contacté la CCIT de Haute-Savoie, qui nous a accompagné dans le cadre du programme Objectif Export. Cela nous a permis de faire une étude sur le positionnement international de nos gammes d'infusions et de thés et de mettre en place un projet de développement axé sur la Belgique et l'Allemagne.

Les 2 Marmottes ont aussi bénéficié du soutien de la COFACE dans la réalisation de ce projet grâce à la souscription d'une « Assurance Prospection » couvrant les dépenses liées à notre prospection commerciale. Nous avons également sollicité les services d'une société d'export décentralisée afin de bénéficier de leurs compétences linguistiques nécessaires à notre démarche.

Deux ans après ces initiatives, notre entreprise a obtenu un référencement auprès de la grande distribution allemande (GaleriaKaufhof) et belge (Champion/ Mestdag). Désormais, nous travaillons avec plusieurs grossistes dans ces deux pays.

A ce jour, nous sommes toujours en prospection de nouveaux marchés et de nouveaux partenaires commerciaux. Nous comptons sur le soutien du dispositif d'accompagnement à l'export en Rhône-Alpes.

Jean-Marc Stézycki, Président

Société :
Les 2 marmottes

Siège social :
Bon-en-chablais (74)

Activité :
Infusions et thés.

Site WEB :
www.les2marmottes.fr

PROGRAMME GO EXPORT

CCIR Rhône-Alpes — les Chambres de Commerce et d'Industrie Rhône-Alpes — Chambres de Métiers et de l'Artisanat Région Rhône-Alpes — Région RhôneAlpes

Objectif

Un programme de formation-action adapté à toutes les PME-PMI qui souhaitent exporter ou structurer leur démarche à l'international pour :

- développer leur chiffre d'affaires,
- conquérir de nouveaux marchés,
- anticiper l'évolution de la concurrence,
- clarifier leurs objectifs commerciaux.

Dépenses financées

La Région Thône-Alpes soutien 80% des dépenses liées aux consultants externes intervenants

Bénéficiaires

PME rhônalpines au sens européen (définition p. 5).

Mode d'emploi

Le programme Go Export est une formation-action permettant aux PME et TPE de structurer leur démarche export et de bâtir une stratégie pour développer durablement leurs exportations.

Plusieurs méthodes - Objectif Export, Objectif Export Hitec, Valid'Export et Primo Export - s'adaptent au degré d'avancement et de réflexion de chaque projet d'entreprise. Elles permettent à partir d'un diagnostic d'élaborer une stratégie export et de bâtir un plan d'action, puis de le mettre en œuvre notamment grâce au coaching d'experts géographiques ou thématiques.

www.rhone-alpes.cci.fr

PROGRAMME UBIFRANCE/QUEBEC

Objectif

Appui aux entreprises **françaises et québécoises** pour des projets de partenariats industriels et/ou techniques : cession et acquisition de savoir-faire, développement conjoint de produit ou de procédé, création de société mixte.

Dépenses financées

- billet avion A/R France-Québec (1000€ max.),
- indemnités journalières (100€/jour max.),
- déplacements : location de voiture ou vols internes pour certaines régions inaccessibles,

Pour deux personnes salariées de l'entreprise maximum et pour une durée moyenne de 10 jours.

* Montant variable représentant **la quasi-totalité des frais éligibles.**
* Décision, sur avis d'une Commission en France, sous **4 semaines maximum avant le départ en mission.**

Bénéficiaires

PME ayant identifié un partenaire québécois (ou 3 partenaires potentiels max.) et souhaitant étudier et conclure un accord industriel et/ou technologique tel que :

- création de filiale,
- création de société mixte,
- fabrication sous licence,
- transfert de technologie,
- développement conjoint de produit ou de procédé.

Mode d'emploi

Attention à la fiabilité du projet car le Ministère du Développement Economique de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) du Québec qui co-finance ce programme est saisi du dossier et interroge le partenaire québécois.

Cette procédure fonctionne dans les deux sens et peut servir à une entreprise québécoise ayant identifié un partenaire en France.

Le programme UBIFRANCE/QUEBEC organise également deux missions collectives de rapprochement d'entreprises par an sur des secteurs prédéterminés (rencontres industrielles).

Contact : mi.quebec@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr

PROMOTION COLLECTIVE À L'ÉTRANGER

RhôneAlpes Région

Objectif

Soutenir la participation des entreprises de Rhône-Alpes à certaines manifestations internationales.

Dépenses financées

La Région Rhône-Alpes soutien les opérateurs économiques (réseaux consulaires, fédérations professionnelles, clusters/pôles de compétitivité) qui organisent les missions collectives à l'international.

Prise en charge de 40% des coûts de stand et des frais de déplacement.

Pas d'aide directe à l'entreprise.

Bénéficiaires

PME basée en Rhône-Alpes

Mode d'emploi

Prendre contact avec l'organisme organisant la mission.

www.rhonealpes.fr

RÉSERVE PAYS ÉMERGENTS (RPE)

Objectif

Prêt intergouvernemental aux conditions concessionnelles très favorables pour financer des projets d'infrastructures dans des secteurs d'investissement prioritaires axés sur le développement durable : transports de masse, environnement, énergie, santé, télécommunications, agro-industrie et irrigation.
Sont exlus les secteurs militaires et sécuritaires.

Dépenses financées

Achat de biens et services fournis par des entreprises françaises. La part française doit représenter au moins 70% des contrats financés.

Bénéficiaires

Entités publiques de pays émergents à fort potentiel (environ 45 pays éligibles).

Mode d'emploi

Informations auprès de la DIRECCTE.

www.tresor.economie.gouv.fr/Financement-international-des-entreprises

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (V.I.E)

Objectif

Favoriser le développement international des entreprises en leur permettant de bénéficier, à coût réduit, des compétences de jeunes professionnels motivés et formés (de 18 à 28 ans) dans le cadre de missions professionnelles à l'étranger (dont une partie possible en France) de 6 à 24 mois. Tous les métiers sont concernés : ingénieur, commercial, informaticien...

Dépenses financées

Contrat dont le budget comprend :

- indemnité forfaitaire mensuelle versée au volontaire (de 1300 à 3500 € selon le pays, exempte de cotisations et non imposable en France),
- frais de gestion et de protection sociale du V.I.E de 200 à 395 euros (selon le chiffre d'affaires de l'entreprise),
- frais de voyage et de transport de bagages aller-retour,
- dépenses opérationnelles liées à la nature de la mission.

Estimation du coût d'une mission sur : www.ubifrance.fr/vie

Bénéficiaires

Toutes les entreprises françaises ayant une activité export.

Mode d'emploi

UBIFRANCE accompagne les entreprises dans la mise en place du projet :

- aide au recrutement,
- aide à la constitution des dossiers et des formalités administratives (visa et/ou permis de travail),
- echerche éventuelle d'une structure d'accueil professionnelle et d'un parrainage pour le volontaire (solutions de portage possible via ERAI, CCIFE, CCEF...).

Bien définir le contenu de la mission ; sélectionner un V.I.E comme futur collaborateur ; coaching et suivi de l'activité du V.I.E à distance, complété par des visites régulières sur place.

Le VIE est éligible au Prêt pour l'Export (PPE) d'OSEO, à l'Assurance Prospection de la COFACE et au crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale.

www.ubifrance.fr
www.civiweb.com

CARNET D'ADRESSES

CCIR Rhône-Alpes les Chambres de Commerce et d'Industrie Rhône-Alpes

Porte d'entrée de l'équipe Rhône-Alpes de l'export, la CCIR et les CCIT de Rhône-Alpes comptent plus de 80 collaborateurs dédiés à l'international sur tous les territoires rhônalpins. Au plus près des chefs d'entreprise, ils mènent des actions ciblées et coordonnent de nombreux programmes au profit des entreprises qui souhaitent prendre position ou consolider leur activité sur les marchés étrangers.

Parmi celles-ci : informations, études de marchés, formation, formalités internationales, stratégie internationale, missions individuelles et collectives, accompagnement sur des salons étrangers et mise en relation avec les experts du commerce international les plus compétents. Vitrine de leurs prestations tout au long de l'année, la CCIR et les CCIT de Rhône-Alpes organisent depuis 4 ans la Quinzaine de l'International avec les partenaires de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Aide(s) proposée(s)

Programme Go Export

Contacts

www.rhone-alpes.cci.fr

Florent BELLETESTE
Directeur CCI International
04 72 11 43 34

Programme Go export
Joanne ROMEYER
Chargée de projet CCI International
04 37 91 68 72

coface

Créée par décret du 1er juin 1946 puis privatisée en 1994, Coface est filiale de Natixis. Coface est un groupe international présent dans 98 pays au travers de 66 filiales directes et de 32 partenaires. Coface France compte par ailleurs 12 directions régionales regroupées en six directions interrégionales.

Missions :

- Coface commercialise des solutions pour gérer les créances commerciales que les entreprises détiennent sur d'autres entreprises.

- Les solutions proposées s'articulent autour de l'assurance-crédit qui protège les entreprises contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur le domestique et sur l'export.

- Cautions, assurance transport, information d'entreprise, gestion de créances complètent dans certains pays l'offre de crédit management de Coface.

Aide(s) proposée(s)

En France, Coface gère par ailleurs pour le compte et avec la garantie de l'Etat des garanties destinées à soutenir les exportations françaises, portant sur des risques non assurables par le marché privé.

Assurance Prospection • Avance Prospection • Assurance Prospection Premiers Pas (A3P) • Assurances Cautions et de Préfinancements / Risque Exportateur • Assurances Change Négociation et Contrat • Assurance-crédit Moyen Terme • Assurance des investissements à l'étranger.

Contacts

www.coface.fr

Direction Régionale Rhône-Alpes
Direction des Garanties Publiques
37-39, rue du Sergent Michel Berthet – BP 99063
69255 LYON CEDEX 09
04 72 91 80 30
Dép. 69 : christian_terrier@coface.com
Dép. 01-07-26-38-73-74 : colin_dieudonne@coface.com
Dép. 42 : marie-claire_sarlieve@coface.com

PRÉFET
DE LA RÉGION
RHÔNE-ALPES

Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).

Interlocuteur économique et social des entreprises, pour le compte de l'Etat en Région, la DIRECCTE a pour mission de favoriser la compétitivité des entreprises et de développer l'emploi, tout en assurant le respect des règlementations du travail et la loyauté des marchés.

Au niveau international, la DIRECCTE a pour objectif d'orienter les entreprises vers les appuis et les structures les plus adaptées pour les accompagner sur les marchés étrangers. Elle représente par ailleurs en Région, le Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur et assure, à ce titre, la coordination des politiques publiques à l'international.

Aide(s) présentées dans ce guide

Crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale • Déduction fiscale des indemnités versées au V.I.E • Exonération Fiscale • Fasep Etudes • Fasep Formation • Fasep Innovation Verte • Fasep RSE • Réserve Pays Emergents (RPE).

Contacts

Tour SWISS LIFE
1, boulevard Vivier Merle
69443 LYON Cedex 3
04 26 99 28 30
annie.lezeta@direccte.gouv.fr

www.rhone-alpes.direccte.gouv.fr

ERAI compte 150 collaborateurs mobilisés en Rhône-Alpes et à l'étranger pour accompagner les PME-PMI rhônalpines, les Clusters et Pôles de compétitivité dans leur développement international, et les entreprises internationales dans leurs projets d'implantation en région.
Avec ses 27 implantations à l'étranger, ERAI permet aux entreprises de tester et valider un marché, de prospecter et vendre mais également de s'implanter à l'étranger grâce aux incubateurs implantis®*.
Une équipe d'experts financements européens et internationaux, basée en Rhône-Alpes et à Bruxelles, accompagne également les entreprises pour identifier les meilleures solutions de soutien à l'export, les marchés publics internationaux et les financements européens.

Chiffres clés annuels :

- Près de 3 000 chefs d'entreprises rhônalpins conseillés
- Près de 650 prestations individuelles à l'export réalisées par nos implantations dans le Monde
- 320 entreprises accompagnées en matière de financements internationaux
- Plus de 3 500 décideurs étrangers rencontrés en direct.

Aide(s) proposée(s)

Conseil en Financements Européens et Internationaux • Gamme de prestations personnalisées dont IMPLANTIS®

*Tarifs subventionnés par la Région Rhône-Alpes.

Contacts

www.erai.org
www.financements-internationaux.org

Diagnostic aides export
04 26 73 33 61 ou 04 26 73 68 62
financement@erai.org

Cluster Rhône-Alpes et Pôles de compétitivité
04 26 73 33 71 ou 04 26 73 37 91
anne.chaize@erai.org ou sandrine.hurion@erai.org

Etablissement public, créé en 2005, le Groupe OSEO soutient l'innovation et la croissance des PME à toutes les étapes de leur cycle de vie grâce aux aides à l'innovation, à la garantie des financements bancaires, au financement des investissements et des besoins de trésorerie, à l'accompagnement en fonds propres.

Outre son action en France au travers d'un réseau d'implantations sur tout le territoire national (consulter www.oseo.fr), avec sa nouvelle Direction de l'International, OSEO accompagne les entreprises pour qu'elles deviennent de solides leaders internationaux et dispose d'accords de coopération technologique avec les organismes de plusieurs pays tels que Russie, Canada, Brésil, Japon etc...

OSEO travaille en réseau, en partenariat avec les banques, tous les acteurs du financement et de l'accompagnement des PME à l'international, en particulier avec UBIFRANCE dans le cadre d'une convention conclue en 2008. L'international en trois clic sur : oseo.fr/exporter

Aide(s) proposée(s)

Contrat de Développement International • Prêt pour l'Export (PPE) • Contrat de Développement Participatif • Garantie de projets à l'international • Garantie de Développement à l'International • Garantie des engagements sur marchés à l'export • Aide à la faisabilité au partenariat technologique.

Contacts

Délégation Loire (St Etienne - 42) : 04 77 43 15 43
Délégation Drome -Ardèche (Valence - 26/07) : 04 75 41 81 30
Délégation Rhône - Ain (Lyon - 69/01) : 04 72 60 57 60
Délégation Isère (Grenoble - 38) : 04 76 85 53 00
Délégation des Savoies (Annecy - 73/74) : 04 50 23 50 26

www.oseo.fr

RhôneAlpes Région

Initiée dans le premier Schéma Régional de Développement Economique (SRDE) 2009-2011, la stratégie de Rhône-Alpes pour son développement économique à l'international a été réaffirmée dans le SRDEI (Schéma Régional de Développement Economique et de l'innovation) 2011-2015 comme une dimension structurante de sa politique économique.

L'action de la Région fixe 3 axes prioritaires pour le soutien au développement économique international : l'attractivité de son territoire contribuant à l'accueil d'entreprises, le développement international des entreprises à travers notamment l'internationalisation de ses filières et secteurs d'excellence (pôles de compétitivité et clusters Rhône-Alpes) et une orientation des actions à l'international, compte tenu des caractéristiques propres au tissu d'entreprises rhônalpines, sur les zones présentant des potentiels de croissance avérés, dont les zones de coopération de la Région Rhône-Alpes.

Le Schéma Régional de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et de l'Innovation (SRESRI) complète cette approche en traitant spécifiquement de l'économie de la connaissance, et s'inscrit dans l'orientation de la SRDEI qui vise à davantage faire converger les actions dédiées à l'appui à l'innovation et à l'internationalisation dans les PME.

Région fortement ouverte sur le monde, la Région Rhône-Alpes entend s'adapter pour tirer partie de la mondialisation, ce qui implique de valoriser ses atouts, favoriser l'innovation, accompagner les acteurs de ses territoires. Fortement intégrée aux échanges internationaux, la Région Rhône-Alpes développe, depuis plus de 20 ans, des coopérations interrégionales dans une quinzaine de pays d'Europe, des Amériques, d'Asie, d'Afrique et de Méditerranée. Elle soutient, dans ce cadre, des échanges économiques, académiques, scientifiques et culturels et la mobilité professionnelle.

Aide(s) proposée(s)

Actions collectives • IDéclic International • Plans de Développement International des Clusters Rhône-Alpes et des Pôles de Compétitivité • Programme Go Export • Promotion collective à l'étranger.

Contacts

Direction du Développement Economique et de l'Emploi (2D2E)
1, esplanade François Mitterrand
CS 20033 - 69269 Lyon Cedex 02
04 26 73 49 45
mdecaestecker@rhonealpes.fr

www.rhonealpes.fr

UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, est un établissement public industriel et commercial placé sous la tutelle du ministre de l'Economie, de l'Industrie, de l'Emploi, du Secrétaire d'Etat chargé du Commerce extérieur et de la Direction Générale du Trésor.

UBIFRANCE propose un éventail d'actions collectives (salons, rencontres B to B...) et d'accompagnements sur mesure* pour aborder les marchés étrangers (études de marchés, informations juridiques et réglementaires, missions de prospection, relations presse...). Ces actions peuvent être combinées pour accroître leur efficacité. Il aide aussi les exportateurs à se doter de ressources humaines à l'international et à renforcer leur présence sur les marchés clés, grâce au dispositif V.I.E. UBIFRANCE met à la disposition des PME un puissant réseau intégré d'experts, en France et à l'étranger, capables de mobiliser pour elles les décideurs du monde entier. En région Rhône-Alpes, l'Agence travaille étroitement avec les partenaires de L'équipe Rhône-Alpes de l'export.

Chiffres clés :

- 76 bureaux dans 56 pays,
- 1 500 personnes dédiées à l'accompagnement export desentreprises,
- 22 000 accompagnements réalisés pour 17 000 entreprisesfrançaises,
- 6 545 V.I.E en activité dans 138 pays pour le compte de1 620 entreprises

*tarifs subventionnés par l'Etat

Aide(s) proposée(s)

Gammes de prestations personnalisées dont « Communication » • Label France • Programme France Export • UBIFRANCE Québec • Volontariat International en Entreprise (V.I.E)

Contacts

Chantal GARNIER
Directrice interrégionale déléguée
Rhône-Alpes (Dpts 38, 73, 74)
04 76 17 02 31 ou 06 82 34 83 03
c/o CCIT Grenoble , 1, place André-Malraux, BP 297, 38016 Grenoble Cedex 01
chantal.garnier@ubifrance.fr

Olivier PAGERON
Délégué Régional Rhône-Alpes
(Dpts 69, 42, 01, 26, 07)
04 72 11 43 10 ou 06 70 94 33 96
c/o CCIR Rhône-Alpes 32, quai Perrache CS 10015, 69286 LYON cedex 02
olivier.pageron@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr

(Mars 2012) – Crédits L'équipe Rhône-Alpes de l'export - Maquette et mise en page : www.ikmata.fr

GUIDE

DES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL

Ce guide vous est proposé par l'équipe Rhône-Alpes de l'export